

## 大変な時代になりました。

今までは3年くらいを視野に経営方針を考えていたのですが、大変な時代になりました。

しかし、冷静に考えてみますと、変わらないものもあります。私は、変わらないもの、変えてはならないものを「真理・原理」とし、変わるものを「環境」とし、区別して考えるようにしています。



株式会社MANIX  
代表取締役社長 松田 茂樹

### 真理・原理 (変わらないもの・変えてはならないもの)

自給自足の時代から専門的職業の発生(分業化)という変化、物々交換の時代から交換手段としての貨幣が生まれるという変化があって、現在の生活の基礎が形作られることになりました。人間の営みは、どんなに時代が変わろうともその基本は変わらないと思います。そして、経営者といわれる私たちが今日までの変化の中で変わらないもの、変えてはならないものは、経営資源とされる、人・物・金・情報に対する考え方ではないでしょうか。

#### 人材の育成

私共のような小さな会社では計画どおりの採用は困難で、縁あって出会った人が社員です。なんとか、彼・彼女と一緒に成長したいと考えています。それでも出入りは随分ありますけれど。

過日、あるお得意先の社長様とお会いをし、お話を聞かせていただきました。不況ではあるが、お会社は順調であるとのことでした。私としては「どうして?」という秘訣を聞きたくなり、質問をいたしました。「秘密」という回答ではなくお話を聞かせていただくことができました。答えは「人」であるとのことでした。

同業他社はもちろん、建築会社様あるいはお施主様に一目おさせるだけの「人」を育成しておられるとのことでした。建築はもちろん、建築設備に関する資格を取得したいと努力する社員には、合格すればその費用を会社が負担して取得させるのだとおっしゃっておられました。そして、その担当者を派遣すれば、結果は、発注主から無条件で発注をいただけるとのことでもあります。もちろん、見積書や積算書は言われるがままのものではなく、もっとも安価な方法を提案し、メリットを感じていただけることが大切だともおっしゃっておられました。



#### 物 (本業と新規事業)

新しい事業が必要であることは、多くの方がおっしゃいますし、私もそう思うのですが、なかなか定着しません。まして、本業といえるところまで育てるには我慢が必要です。今はとって難しいと考えています。私は、本業に徹しながらも新しい芽を探しています。私たちの業界での新規事業とは「修理、保守、増改築」といったことではないでしょうか。全くの商売替えをしないのであれば、今までに持っている技術やノウハウを生かすことができる前述のことではないかと考えます。そして「快適な住空間の提供」「環境への貢献(省エネ)」「健康、美容」「高齢化対策」「こだわりのある物やサービス」といったことがキーワードになると考えます。弊社では営業方法の提案としてCACP運動、施工技術の提案として上水道本管に関してはスコープ工法、下水道本管に関してはオメガライナー工法、マンション共用管取替についての工法など、今までに多くの提案を申し上げております。詳しくは、営業担当者を通してお申し出をいただければ、専門の担当を派遣いたします。(アンケートハガキにご記入いただいても構いません。)

#### 金 (利益確保と経費削減とキャッシュフロー)

弊社は問屋であり、売買差益はお客様のあることですので、私どもの一存では多くすることはできません。もちろん、同業者間の競争もあります。したがって、いずれも社内で努力する以外に方法はありません。営業部門では在庫管理と100%回収、管理部門では無理・無駄の排除に努力をしています。それに加えて、今から2~3年の間は「キャッシュフロー」といわれる事が大切になります。すなわち「手持ちのお金を増やす。できる限り多く持つ」ということです。利益額を増やして準備できればいいですが、ここでいう意味は借金をしてでもということ。そして、できるだけ早く、できれば今すぐといった意味です。どんどん業績は悪化をし、銀行がお金を貸せなくなったり貸さなくなったりします。

#### 情報

これはお金がかかります。データをとる事が目的ではなく、必要な活かせる情報をどう確保するかが大切なのです。コンピューター(パソコン)は金食い虫です。きりがありませんが、今さら後退するわけにはいかないといったところでしょうか。コンピューターを使うにも、どうコンピューターに命令するかを決めるのは、私たち人間です。やっぱり人間の頭を鍛えなければなりません。また、不思議なもので、自分の能力以上の情報は入ってきません。自己研鑽、自己研鑽と言いつつ聞かせています。

### 環境

全く想像のつかない状況です。タイトルにもしましたが「大変な時代」になりました。でもはっきりしているのは、人口減少社会の到来による総需要の縮小です。単なる景気の循環説では片付きません。私共の様に商売の範囲を海外に求めることができない、いわゆる地域密着型の商売は縮小する市場規模の中で、需要と供給のバランスを考えると、サバイバル、生き残りをかけた状況になったと覚悟をしています。ダーウィンという科学者「進化論」で有名ですが、その中で彼が「生き残る者は決して強い者だけではない。また賢い者だけでもない。その環境に適応した者だけである。」と言ったといわれています。前にも申し上げましたが、私たちがそれぞれに持つ経営資源を駆使しながら、生き残りをかけた戦いに勝ちたいものです。ずいぶん勝手なことを申し上げましたが、荒波に飲み込まれることなく、2~3年後に生き残っていれば万歳! 失礼しました。

